

<<社会常识全知道（全四册）>>

图书基本信息

书名：<<社会常识全知道（全四册）>>

13位ISBN编号：9787511307170

10位ISBN编号：7511307175

出版时间：2010-11

出版时间：春之霖、蔡亚兰 中国华侨出版社 (2010-11出版)

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<社会常识全知道（全四册）>>

### 内容概要

社会常识是社会，生活中必须掌握且行之何效的知识，看似普通平常，实则蕴藏着古今中外人生的大智慧，是社会知识的精髓。

它对于一个人的影响是难以估量的，很多时候，它就是决定成败的关键因素。

在人的一生中，常常会因为不懂得某些社会常识，而因小失大，甚至满盘皆输。

因此，掌握社会常识，是现代人所处世的最基本要求，是现代人行走社会的通行证。

涉世未深的年轻人多掌握一些社会常识，可以少走弯路，增加成功的概率。

人生经验较为丰富的中年人、老年人也存往常识上的盲点，一些该知道的常识不知道，因而也需要不断补充和更新，这样才能避免种种意外失败和损失。

《社会常识全知道(套装全4册)》汇集了约2000条人生必备的社会常识，内容涉及形象常识、礼仪常识、场景口才常识、语言沟通常识、社交心理常识、与人相处常识、识人常识、人脉常识、办事常识、送礼常识、宴请常识、潜规则常识、职场生存常识、创业常识、理财常识、休闲常识、安全常识、防骗常识等。

只有掌握这些社会常识，才能树立起良好的形象，拥有优雅的礼仪、卓越的沟通能力，游刃有余地应对各种人际关系，办好各种难办的事，建立广阔的人脉，获得财富和成功的青睐。

书籍目录

第一章 不可不知的形象常识

第一节 妆打扮的常识

- 1.让发丝保持干净整洁
- 2.让发型与体型相称
- 3.让发色与肤色协调
- 4.让发色与发型相配
- 5.如何护理头发
- 6.指甲体现优雅气质
- 7.让下巴干干净净
- 8.简单生活妆的化妆步骤
- 9.根据肌肤类型选择适合自己的粉底
- 10.根据肤色选择粉底
- 11.粉底的涂抹顺序
- 12.用粉底掩饰缺点
- 13.用唇膏改变唇形
- 14.按想要的妆效抹口红
- 15.几种美唇小技巧
- 16.如何让唇妆持久
- 17.根据自己的脸型画眉
- 18.描眼线的技巧
- 19.涂眼影的技巧
- 20.打睫毛膏的技巧
- 21.腮红的使用技巧
- 22.涂抹香水要注意的事项
- 23.世界著名香水品牌有哪些

第二节 得体穿衣的常识

- 1.穿戴要符合TPO原则
- 2.规范着装的要求
- 3.穿衣“九忌”
- 4.工作休闲装的三个等级
- 5.让领导们最难以忍受的几种穿着
- 6.怎样正确穿着西装
- 7.女士穿西装的法则
- 8.衬衫的穿着要求
- 9.职业女性应怎样穿套裙
- 10.如何穿出女性的品位和优雅
- 11.如何穿出高挑身材
- 12.如何通过着装掩饰缺憾
- 13.如何穿好白领男士装
- 14.什么样的牛仔裤最适合你
- 15.牛仔裤的最佳搭档
- 16.领带的打法
- 17.领带色彩、图案的选择
- 18.领带的合适长度
- 19.根据衬衫和西装来挑选领带的颜色

<<社会常识全知道 (全四册)>>

- 20.打领带容易犯的几项错误
- 21.西装领带最经典的几款搭配
- 22.穿鞋的注意事项
- 23.如何通过鞋袜让自己“足下生辉
- 24.如何搭配服饰颜色
- 25.小饰物，大时尚
- 26.矮小身材怎样搭配服饰
- 27.高挑身材怎样搭配服饰
- 28.苗条身材怎样搭配服饰
- 29.丰满身材怎样搭配服饰
- 30.性感身材怎样搭配服饰
- 31.如何根据肤色选择衣色
- 32.如何根据个性选择衣色
- 第三节 自我介绍的常识

.....

- 第二章 不可不知的礼仪常识
- 第三章 不可不知的场景口才常识
- 第四章 不可不知的语言沟通常识
- 第五章 不可不知的社交心理学常识
- 第六章 不可不知的与人相处的常识
- 第七章 不可不知的识人常识
- 第八章 不可不知的人脉常识
- 第九章 不可不知的办事常识
- 第十章 不可不知的送礼常识
- 第十一章 不可不知的宴请常识
- 第十二章 不可不知的潜规则常识
- 第十三章 不可不知的职场生存常识
- 第十四章 不可不知的创业常识
- 第十五章 不可不知的理财常识
- 第十六章 不可不知的休闲常识
- 第十七章 不可不知的安全常识
- 第十八章 不可不知的防骗常识

章节摘录

4. 只做有建设性的拜访所谓建设性的拜访，就是推销员在拜访客户之前，先调查、了解客户的需要和问题，然后针对客户的需要和问题，提出建设性的意见，例如提出能够增加客户销售或能够使客户节省费用、增加利润的方法。

只有撒下这样的诱饵，客户才会慢慢上“钩”。

一位推销高手曾这样谈到：“准客户对自己的需要，总是比我们推销员所说的话还要重视。

根据我个人的经验，除非我有一个有益于对方的构想，否则我不会去访问他。

”推销员向客户做建设性的访问，必然会受到客户的欢迎，因为你帮助客户解决了问题，满足了客户的需要，这比你对客户说“我来是推销产品的”更能打动客户。

尤其是要连续拜访客户时，推销员带给客户一个有益的构想，乃是给对方留下良好印象的一个不可缺少的条件。

推销员一定要抱着自己能够对客户有所帮助的信念去访问客户。

只要你把如何才能对客户有所帮助的想法铭刻在心，那么，你就不会放过任何一个能对客户有所帮助的机会。

即使是一个偶然的机，你就能够提出一个对客户有帮助的建设性构想。

5. 介绍产品要用客户听得懂的语言用客户听得懂的语言向客户介绍产品，这是最简单的常识，尤其对于非专业的客户来说，推销员一定不要过多使用专业术语。

有一条基本原则对所有想吸引客户的人都适用，那就是如果信息的接受者不能理解该信息的内容，这个信息便产生不了它预期的效果。

推销员对产品和交易条件的介绍必须简单明了，表达方式必须直截了当。

表达不清楚，语言不明白，就可能会产生沟通障碍。

## <<社会常识全知道(全四册)>>

### 编辑推荐

《社会常识全知道(套装全4册)》：不可不知的2000个社会常识。

内容全面 范例实用、权威系统、讲解精辟。

社会常识是社会生活中必须掌握且行之有效的知识，看似普通平常，实则蕴藏着古今中外人生的大智慧，是社会知识的精髓。

很多时候，它就是决定成败的关键因素。

在人的一生中，也常常会因为不懂得某些社会常识，而因小失大，甚至满盘皆输。

年轻人阅历浅，经验少，多掌握一些社会常识，深刻领会其中的智慧，才能在现代社会中立稳足跟，赢得人缘，赢得机遇，赢得成功。

中年人、老年人虽然更精通人情世故，人生经验较为丰富，但也需要不断补充和更新社会常识，这样才能避免各种意外失败和损失。

让人生更完美。

常识是每个人必须懂得的、最基本的知识，一个连常识都不懂的人，往往被人认为素质低，更重要的足会处处犯错误，诸事不顺。

在社会生活中，社会常识就是行走社会的通行证，因而必须要懂得诸如礼仪、语言沟通、与人相处、人脉、办事、送礼、潜规则、创业、理财、安全、防骗等方面的社会常识。

年轻人阅历浅，经验少，多掌握一些社会常识，才能在现代社会中立稳足跟，赢得人缘，赢得机遇，赢得成功。

中年人、老年人精通世故，成熟沉稳，但也存在意识上的盲点，及时掌握自己所不懂的社会常识，才能避免意外失败和各种不必要的损失，让人生更完美。

《社会常识全知道(套装全4册)》汇集了约2000条人生必备的社会常识，通过生动的案例，深入剖析中国式人情社会中常见的现实问题，帮助读者参悟其中真谛，掌握各种社会常识，在社会生活中游刃有余地应对各种人际关系，办好各种难办的事情，赢得机遇，赢得成功，实现自己的人生目标。

著名的管理大师曾仕强说过：“对于一个人而言，社会常识比知识往往更重要。

”很多时候，社会常识就是决定成败的关键因素。

在人的一生中，也常常会因为不懂得某些社会常识。

而因小失大，甚至满盘皆输。

对于青年人来说，由于阅历浅，经验少，很多方面的社会常识不知道，或者只是大概知道而没有真正领会于心，从而导致处处碰壁，举步维艰。

中年人、老年人虽然更精通人情世故，人生经验也较为丰富，但也常常因为不懂得某些社会常识而导致意外失败，遭遇各种不必要的损失。

因此无论任何人生阶段只有掌握必备的社会常识，牢记于心，灵活运用，才能在现代社会中畅通无阻。

《社会常识全知道(套装全4册)》汇集了约2000条人生必备的社会常识。

内容涉及形象常识、礼仪常识、场景口才常识、语言沟通常识、社交心理常识、与人相处常识、识人常识、人脉常识、办事常识、送礼常识、宴请常识、潜规则常识、职场生存常识、创业常识、理财常识、休闲常识、防骗常识等，以帮助读者参悟其中真谛。

在社会生活中游刃有余地应对各种人际关系，办好各种难办的事情，赢得机遇，赢得成功。

实现自己的人生目标。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>